

### *Організаційні форми туристичних кластерів*

Відмінності між кластером та мережею:

1. Мережі дозволяють фірмам отримувати доступ до спеціалізованих послуг за менших витрат. Кластери залучають необхідні спеціалізовані послуги до регіону.

2. Мережі обмежують членство. Кластери мають відкрите "членство".

3. Мережі базуються на договірних угодах. Кластери ґрунтуються на соціальних цінностях, які сприяють довірі та заохочують взаємність.

4. Мережі полегшують фірмам управління складним виробництвом. Кластери породжують попит у більшості фірм з подібними та спорідненими можливостями.

5. Мережі базуються на співпраці. Кластери вимагають як співпраці, так і конкуренції.

6. Мережі мають спільні цілі бізнесу. Кластери мають колективне бачення.

1. Кластери створюються за ініціативою «знизу», тобто самих підприємств у певній галузі (а не за розпорядженням державних органів) для вирішення завдань чи проблем, які є загальними для представників саме виробництва тої чи іншої продукції або товарів. Організаційно-правова форма кластерної мережі, як правило, - неприбуткова громадська організація.

2. Для управління кластером і вирішення організаційних питань, як-от: проведення зустрічей членів кластерів, налагодження комунікацій, вирішення питань розвитку, отримання кредитів, субсидій, інноваційної підтримки і впровадження наукових розробок, може створюватися кластерний менеджмент.

3. Зміст кластерної діяльності: інформаційна підтримка, проведення різних заходів і проєктів, внутрішньомережеві зустрічі, організація спільних

представництв на виставках, іміджеві компанії, спільна позиція щодо проєктів законів, співпраця у рамках інноваційної стратегії.

4. Фінансування кластерного менеджменту може відбуватись за рахунок членських внесків, а також за рахунок державних програм і проєктів, доцільність впровадження яких вирішена на державному рівні.

5. Кластерний менеджмент може долучати до вирішення питань членів кластера, науково-дослідні інститути, консалтингові компанії, навчальні заклади, окремих експертів, виходячи з того, яке завдання треба вирішити.

6. Для того, щоб члени кластера, які є часто і конкурентами у своїй галузі, мали мотивацію до об'єднання, вони повинні зосереджуватись на спільних проблемних питаннях.

У світі існує велика і розгалужена мережа інститутів, які сприяють розвитку кластерів. До них відносяться державні установи, союзи, палати, біржі праці, банки розвитку, фонди, громадські організації, а також велика група сервісних організацій, що надають консультаційно-методичну допомогу з питань підготовки та реалізації кластерних проєктів. Більш складні форми - створення юридичної особи, асоціації, спілки, акціонерного товариства, товариства з обмеженою відповідальністю тощо.

При створенні кластерів формується об'єднання підприємств та організацій на загальних зборах, створюється також спільна організаційна структура, схожа за своїми функціями на Раду директорів. У різних країнах така організація може називатися директором, радою кластера, правлінням, наглядовою радою тощо.

Найбільш поширений варіант - створення управляючої компанії кластера. Управляюча компанія є органом оперативного управління, що передбачає наявність співробітників, для яких розвиток кластера є основним посадовим обов'язком. Управляюча компанія уповноважена представляти кластер у зовнішніх взаєминах і є «точкою входу» до кластера для інвесторів, державних органів влади, потенційних учасників тощо.